

целом увеличение объемов строительства, инвестиций и ипотечного кредитования поможет в реализации Федеральной программы «Доступное жилье», которая является приоритетной на Национальном уровне.

Возможность решения жилищной проблемы – это ли ни плюс при вступлении России во Всемирную Торговую Организацию.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК СОТОВОЙ СВЯЗИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВСТУПЛЕНИЯ ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ

Сулдына Н.В., Мусанова О.В.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

- 1) Оценка перспектив и угроз вступления России в ВТО для телекоммуникационной отрасли пять лет назад;
- 2) Развитие Российского сотового рынка. Современные черты национальной сотовой отрасли;
- 3) Официальная позиция и фактические действия Государства по регулированию рынка;
- 4) Оценка современных перспектив и проблем национальной сотовой отрасли при вступлении в ВТО.

Впервые, вопрос о вступлении России в ВТО начал обсуждаться в июне 1993г., когда было подано официальное заявление в ГАТТ. После преобразования ГАТТ в ВТО, Россия подтвердила свое намерение в декабре 1994г., после чего начался долгий процесс определения внешнеторговой политики. Обсуждение велось по всем направлениям: по определению пошлинных тарифов, по проблемам доступа на свой рынок иностранных производителей, по экспортным субсидиям, по соотношению внутренних и внешних цен на энергоносители, по принципам взимания НДС на экспорт нефти и газа и т.д. Среди требований ВТО также звучал вопрос о либерализации доступа западных компаний в сектор телекоммуникаций.

В конце 90-х ситуация в Российской отрасли телекоммуникаций происходила первичное формирование рынка подвижной, сотовой связи. Наряду с этим появлялись проблемы, связанные со становлением рынка. Государство не обладало эффективными и прозрачными инструментами регулирования рынка, в результате чего:

- лицензирование деятельности сотовых операторов велось по принципу «хорошие связи с Правительством» (отсутствовал механизм, обеспечивающий открытые и справедливые условия и процедуры выдачи лицензий);
- распределение частот носило хаотичный характер (при дефиците частотного ресурса, его распределение велось в отсутствие какого-либо четкого плана – частоты распределялись как попало, и имели место попытки «силового изъятия» частот у компаний, обладающих лицензиями на предоставление услуг в требуемом диапазоне);
- формирование конкуренции на рынке происходило «случайным» образом (у Правительства отсутствовало видение о том, сколько участников должно быть в том или ином регионе, эффективна ли существующая структура рынка и пр. В этом плане показательным примером является факт, что Минсвязь в 2000г. выдало лицензию новой компании сотовой связи в Москве, не оценив предварительно выгоды ее появления на столичном рынке);

- отсутствовала законодательная база, определяющая принципы взаимодействия сотовых операторов, сертификации услуг, сетевого оборудования и прочее.

Вступление в ВТО подразумевало деятельность по международным стандартам, которые действуют на всей территории Запада. Большинство российских операторов связи к 2001 году положительно оценивали перспективы присоединения к Всемирной Торговой Организации, так как это означало создание общедоступных критериев лицензирования, справедливое распределение ресурсов ограниченного характера, появление независимого регулирующего органа, неподотчетного ни одному поставщику телекоммуникационных услуг регулирующего органа, и защита конкуренции.

Оценка Государства в лице Минсвязи, а точнее, министра Леонида Реймана, была противоположна мнению российских сотовых компаний. Выступая в Госдуме 18 сентября 2001 года, он заявил: «Для рынка телекоммуникационных услуг в РФ присоединение к ВТО не полезно, а даже вредно»²⁹. Рейман объяснил свою позицию слабостью существующей на тот момент институциональной среды и, как следствие, неконкурентоспособностью Российских телекоммуникационных компаний с мировыми гигантами.

Несмотря на изначально различные оценки результатов вступления в ВТО бизнесом и властью, цели, к которым они стремились, были одинаковыми. Для повышения конкурентоспособности национальных компаний сотовой связи предполагалось внедрить несколько принципов, затрагивающих в основном регулирование отрасли. Это:

- защита конкуренции, то есть обеспечение доступа к рынку и равенства шансов всех его участников;

- сопряжение сетей: обеспечение доступа к существующим сетям и устойчивости обмена трафиком для новых участников рынка с четко установленными, исключающими дискриминацию требованиями, процедурами и системой справедливого разрешения конфликтов³⁰;

- общедоступность критериев лицензирования: обеспечение открытых и справедливых условий и процедур лицензирования³¹;

- справедливое распределение ресурсов ограниченного характера: введение открытых, объективных, своевременных и недискриминационных по своему характеру процедур для распределения ограниченных ресурсов, таких как радиочастоты, телефонная нумерация, приоритеты передачи³²;

- независимый регулирующий орган: формирование независимого и неподотчетного ни одному из поставщиков телекоммуникационных услуг регулирующего органа, использующего законные способы регулирования и процедуры беспристрастного рассмотрения спорных вопросов, одинаково применяемые ко всем участникам рынка³³;

Решение данных задач, действительно, позволило бы решить существующие на тот момент проблемы, упорядочить развитие сотового рынка России и сделать его более эффективным и конкурентоспособным. А, как следствие, объединило бы усилия сотовых компаний с государством, их регулирующим.

²⁹ «Связистам не страшно», «Эксперт» № 41, 5 Ноября 2001

³⁰ Та же

³¹ Та же

³² Та же

³³ Та же

Таким было видение ситуации в 2001 году. С того момента прошло 5 лет, в течение которых Государство делало попытки претворить в жизнь намеченные планы и подготовить рынок к грядущим переменам. Что изменилось? Были ли решены ранние проблемы, и готов ли теперь Российский рынок сотовой связи к вступлению в ВТО?

Текущее состояние Российской сотовой отрасли, в целом можно обозначить следующим образом:

- высокая степень монополизации рынка;
- неравномерность распределения сотовой связи по регионам страны;
- технологическое отставание от Европейских стран в развитии сотовых сетей: в России до сих пор не выдаются лицензии на сети третьего поколения, хотя впервые разговор об этом зашел еще в 2000 году;
- отсутствие четкой программы и концепции регулирования сотовой отрасли: первая и последняя попытка сформировать концепцию была сделана Министерством Связи РФ в 2000 году, но она не соответствовала реальности и была сконцентрирована на регулировании внутреннего рынка. Более того, в ней не было даже попытки выработать и применить общую экономическую политику, которая бы отражала также взаимодействие с внешними рынками;
- отсутствие четкой политики распределения частот: таблица распределения полос радиочастот между радио-службами Российской Федерации и план перспективного использования радиочастотного спектра радиоэлектронными средствами постоянно изменяется;

На сегодня можно констатировать, что лишь немногие из существующих ранее проблем нашли свое решение. Только 12 января 2006 года было принято постановление Правительства РФ об утверждении правил проведения торгов на получение лицензий на оказание услуг связи, в котором четко прописан правила, условия и порядок выдачи лицензий, отсутствующие в предыдущем постановлении от 1998 года. Следом, 23 января 2006 года вышло постановление правительства об утверждении правил оказания услуг связи передачи данных, в котором прописан формат взаимодействия операторов и абонентов. Госдумой РФ принята поправка к закону «О связи», которая предусматривает отмену платы за входящие звонки на мобильные телефонные номера. Таким образом, были сделаны определенные положительные шаги по решению проблем лицензирования и тарификации услуг, но, по-прежнему, остается огромное пространство для улучшения ситуации в отрасли и адаптации к современным условиям, касающимся либерализации внешней торговли.

Произошедшие перемены нашли свое отражение только на законодательном уровне. Для их реализации на практике понадобится время на проверку работоспособности и эффективности данных изменений. Стоит отметить противоречивость мнений по поводу результатов. Некоторые положительно оценивают произошедшие институциональные перемены, другие предрекают рост тарифов на услуги и появление новых проблем по взаимодействию операторов сотовой связи с фиксированными операторами. Данная конфронтация взглядов обусловлена тем, что развитие конкуренции в переходной экономике осложняется потребностью, с одной стороны, в ускорении конкурентного взаимодействия участников рынка, а с другой - в их защите от западных компаний с целью накопления ими конкурентного потенциала. То есть, наблюдается противоречие взглядов по причине несогласованности мер, проводимых Государством, с операторами.

Подводя итог, можно отметить, что для дальнейшего повышения эффективности проводимых Государством изменений, которые имеют целью усилить конкурентоспособность национальной сотовой отрасли в контексте вступления в ВТО, необходимо не просто ориентироваться на международные требования к тем или иным правилам ведения бизнеса, но также учитывать потребности самих участников рынка, а именно:

- В связи с присоединением к ВТО, дальнейшее развитие сотовой связи в России должно происходить путем использования, в основном, европейских технологий и стандартов связи (сети третьего поколения WCDMA). Для этого должно производиться формирование и принятие законодательства по выдаче лицензий на сети третьего поколения. В данном случае, можно взять за основу существующие правила лицензирования сетей 3G в Европейских странах, но, с учетом Российской специфики. Требования, предъявляемые к национальным сотовым операторам, должны быть на начальном этапе минимальны, чтобы сети третьего поколения получили хороший первоначальный импульс для своего развития. Причем, выдачу лицензий нужно проводить до вступления в ВТО, чтобы Российские компании успели построить соответствующие сети и на достойном уровне встретить зарубежных конкурентов, работающих в сетях 3G уже несколько лет.
- По причине «отсталости» в степени сотовизации некоторых регионов России, в первую очередь Государство должно проводить политику повышения инвестиционной привлекательности регионов. Также, можно применять субсидирование сотовых операторов для привлечения их в эти регионы. В качестве субсидий могут рассматриваться такие инструменты, как снижение налогового бремени операторов, выдача эксклюзивного права на предоставление какого-либо рода услуг (например, лицензия на услуги сети третьего поколения), привлечение иностранных инвестиций в данные регионы льготными условиями и прочее. После того, как вся территория России будет равномерно охвачена сотовой сетью, уже можно говорить о готовности национальных сотовых операторов к конкуренции с зарубежными компаниями.
- Государство должно также выработать политику контроля качества услуг, предоставляемых национальными сотовыми операторами. Пока каждая сотовая компания ориентируется на собственные критерии предоставления услуг, не соответствующие европейским стандартам.
- Политика Государства должна учитывать существующую структуру сотового рынка России и принимать действия, направленные на снижение монопольной власти сотового рынка. Это могут быть различные меры по ужесточению антимонопольного законодательства или законы, в которых будут прописаны правила отчетности сотовых компаний и требования, предъявляемые к ним.
- На начальном этапе присоединения к ВТО необходимо будет проводить протекционистские меры, направленные на защиту национальной отрасли до тех пор, пока национальный сотовый рынок не будет готов к открытой конкуренции с зарубежными сотовыми компаниями.

Указанные меры предложены исходя из существующей ситуации, результатов анализа развития и регулирования сотового рынка России. Однако чтобы выработать четкую Государственную политику управления национальным сотовым рынком, необходимо выявить скрытые факторы,

которые влияют на структуру сотовой отрасли России, неучитываемые Государством на данный момент.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Чащин В.В.

(Уральский институт экономики, управления и права, Екатеринбург)

Акбердина Р.А.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

Поведенческие факторы играют всё возрастающую роль в развитии финансовых отношений. Финансовая среда, в которой оперирует субъект хозяйственной деятельности, постепенно становится предсказуемой с политической точки зрения, а значит, в большей степени, внешние значимые обстоятельства поддаются формализации. В то время как внутрисубъективные факторы, которые ранее нивелировались сильной изменчивостью внешней среды, высокой степенью морального риска страны, становятся в последнее время значимыми и важными. Проще сказать моральный риск перекочевал на уровень отдельного хозяйствующего субъекта. Считается, что международные поставщики финансовых услуг обладают низкой степенью морального риска, но так ли это? Поведение международного инвестора имеет различие в намерении на этапе принятия решения и в действии на этапе реализации решения. Именно эти и многие другие вопросы предопределили написание данной статьи и исследования по этой теме.

Цель данной статьи — предложить методику анализа финансовой сферы России посредством совокупности уровней и субординаций, с помощью которых участники финансовых отношений вступают в трансакции и совершают перенос капитала к точкам наивысшей эффективности его использования.

Методика, которая поможет заинтересованным лицам сделать правильный выбор с учетом местных условий сложившихся финансовых отношений и благоприятных возможностей.

Уровни и субординации анализируются посредством четырех различных фаз финансовых рынков (пространство состояний), аналогов времен года. Фазы развития финансовых рынков, понятие, характеризующее вероятностное распределение изменений финансовых рынков во времени. Предложенная нами прикладная методика позволяет интерпретировать фазу развития для выработки инвестиционных, финансовых, дивидендных и производственных решений. Именно правильная и грамотная тактика принимаемых решений позволяет использовать правильные и адекватные механизмы в каждой фазе развития. Таким образом, фаза развития финансовых рынков позволяет определить господствующую финансовую стратегию и принимаемые в соответствии с ней решения (модели поведения). Такие финансовые стратегии могут нарушить, скорректировать цели, задаваемые центральными финансовыми властями, либо войти в противоречие. Задача состоит в том, чтобы все эти стратегии работали на одну цель: рост валового продукта и рост благосостояния граждан. Каждая фаза развития базируется на комбинации двух генерирующих основополагающих составляющих (факторов):